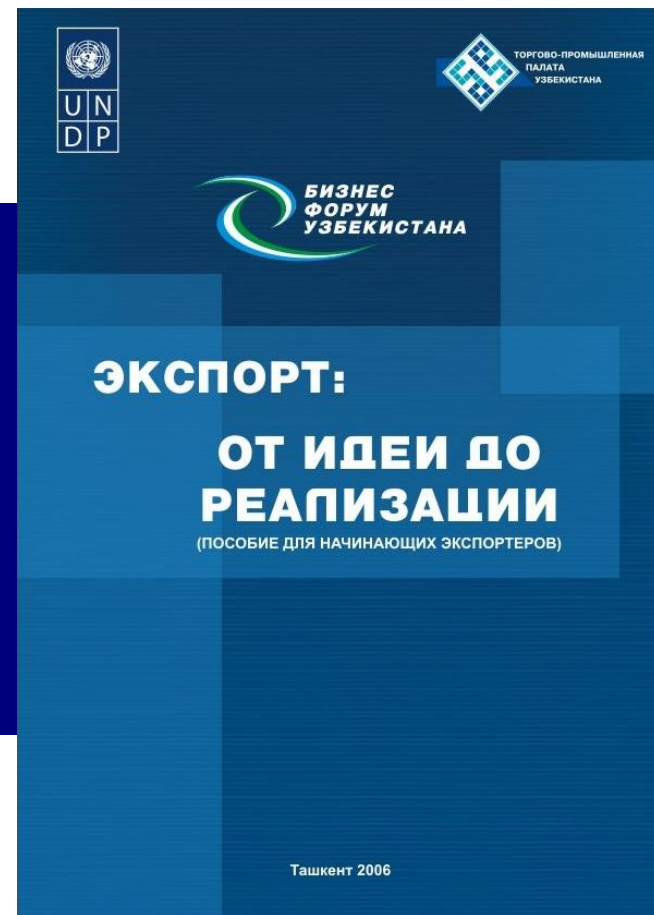


Пособие по экспортной деятельности

Назар Талибджанов,
Менеджер проекта БФУ



История создания

- Под эгидой Экспертного Совета БФУ по продвижению экспорта был проведен ряд встреч и обсуждений
 - В итоге, в целях повышения знаний и наращивания потенциала частного сектора во внешнеэкономической деятельности принято решение:
 - Создать Пособие для экспортеров, охватывающий полный спектр информации по вопросам внешнеэкономической деятельности.
 - Обсудить с представителями частного сектора по дополнению и улучшению формата, содержания и в целом качества публикуемого издания.
 - Также, провести сбор мнения экспертов с различных организаций, включая министерства и ведомства, предприятия, банки, и прочие.



Авторский коллектив и Ключевая аудитория

- В разработке Пособия принимали активное участие специалисты различного уровня

- Профильные министерства
- Государственные Агентства и ведомства
- Представители частного бизнеса
- Научно-исследовательские центры

**Особая признательность выражается специалистам ТПП и ЦЭИ*

- Данное Пособие направлено для использования широким кругом аудитории, в частности

- Малые и частные предприятия
- Начинающие экспортёры
- Все, кто интересуется вопросами внешнеэкономической деятельности



Формат и содержание Пособия

- Печатная версия
 - Посobie издано на русском языке тиражом 1000 экземпляров.
- Электронная версия
 - Гиперактивная версия размещена на сайте поддержки экспортеров www.exim.uz
- Содержит базовые сведения о:
 - Экспортной деятельности в Узбекистане
 - Системе государственного регулирования и стимулирования в сфере экспорта
 - Ключевых процедурах и документах, необходимых для прохождения процедур
 - Нормативно-правовых актах по основным этапам экспортной деятельности
 - Организациях и учреждениях, оказывающих поддержку и услуги субъектам предпринимательства
 - Обще-справочную информацию по внешнеэкономической деятельности



Содержание Пособия

- 3 части
 - Государственное регулирование в сфере экспорта
 - Учебная информация – Экспорт: от идеи до реализации
 - Приложения
- Посobie содержит информацию об основах экспортной деятельности, ее этапах, процедурах, документации, а также рекомендации о том, где найти нужные сведения для ее начала, что необходимо делать и к кому обратиться за содействием.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЧАСТЬ 1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА В УЗБЕКИСТАНЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

ГЛАВА I.

ЛЬГОТЫ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПИСАНИЯ

- Цели экспортного регулирования
- Государственная поддержка и льготы для экспортеров
- Предписания в сфере экспорта
- Регулирование и развитие экспорта услуг

ГЛАВА II.

ПРОЦЕДУРЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА

- Экспортные контракты
- Регистрация и учет экспортных контрактов
- Экспортные процедуры
- Роль и виды экспортной сертификации и лицензирования
- Роль таможенных органов и таможенные процедуры
- Грузовая таможенная декларация
- Таможенные брокеры

ГЛАВА III.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТ

- Локализация и её потенциал
- Льготы участникам Программы локализации

ВОПРОСНИК ПО САМООЦЕНКЕ ГОТОВНОСТИ К ЭКСПОРТУ

ЧАСТЬ 2. ЭКСПОРТ: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

ГЛАВА I

СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА, СВЯЗАННОГО С ЭКСПОРТОМ

- Начальный капитал
- Разрешение на осуществление предпринимательской деятельности
- Экспортный план
- Бухгалтерская отчетность
- Офис и служащие

ГЛАВА II

РАЗРАБОТКА ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ

- Определение экспортного потенциала продукции
- Постепенное изучение информации о международных рынках и её источники
- Стратегическое ценообразование

ГЛАВА III.

ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ЭКСПОРТУ

- Адаптация продукта
- Инжиниринг и дизайн
- Брэндинг, маркировка и упаковка
- Гарантии и услуги по обслуживанию

ГЛАВА IV

ВНЕДРЕНИЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК

- Подходы к экспорту
- Прямой экспорт
- Экспорт через посредников и зарубежные предприятия
- Экспорт товаров через товарно-сырьевые биржи
- Как завязать контакты и найти нужного зарубежного партнера
- Представитель по продажам и дистрибьютор
- Переговоры по заключению соглашения с зарубежным представителем
- Экспорт через альянс/совместное предприятие (СП)
- Экспортный маркетинг
- Продвижение продукта за рубежом
- Использование ресурсов Интернет-сети

ГЛАВА V

ПЛАНИРОВАНИЕ ВЫИГРЫШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

- Подготовка к переговорам
- Переговорный процесс
- Как отвечать на запросы
- От предложения к контракту

ГЛАВА VI

- Как построить рабочие отношения
- **ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ**
- Финансирование экспорта
- Банки
- Страхование экспортного контракта

ГЛАВА VII

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

- Международное регулирование экспорта
- Юридическая помощь экспортерам
- Качество продукции и экологические требования
- Регулирование импорта в зарубежных странах
- Вопросы интеллектуальной собственности

ГЛАВА VIII

ЭКСПОРТ УСЛУГ

- «Невидимый» экспорт
- Виды экспортируемых услуг

ГЛАВА IX

ПЛАТЕЖНЫЕ МЕТОДЫ

- Методы платежа по экспортным контрактам
- Документарный аккредитив
- Банковская гарантия
- Проблемы с оплатой

ГЛАВА X

ТРАНСПОРТИРОВКА И ЭКСПЕДИТОРЫ ГРУЗОВ

- Оценка и выбор экспедитора
- Важность «ИНКОТЕРМС» для экспортера
- Ответственность продавца и покупателя
- Основные международные транспортно-экспедиторские документы
- Планирование транспортных операций
- Страхование экспортных грузов

ГЛАВА XI

ПОСЛЕПРОДАЖНЫЕ УСЛУГИ

- Услуги после продажи
- Юридические вопросы

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ДВАДЦАТЬ ШАГОВ К УСПЕХУ В ЭКСПОРТЕ

ГЛОССАРИЙ

ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

ПРИЛОЖЕНИЕ А.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ

- Профильные министерства, агентства и ведомства
- Торговые советники в посольствах Узбекистана за рубежом и торговые представительства

ПРИЛОЖЕНИЕ Б.

ЧАСТНЫЙ СЕКТОР

- ТПП в Узбекистане и представительства за рубежом
- Внешнеторговые предприятия Узбекистана
- Сертификация
- Банки
- Биржи
- Страховые компании
- Консалтинговые компании
- Транспортно-экспедиторские службы
- Юридические консультанты
- Бухгалтерские и аудиторские фирмы

ПРИЛОЖЕНИЕ В.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

- Кодексы и Законы
- Указы
- Постановления
- Распоряжения, положения и прочие

ПРИЛОЖЕНИЕ Г.

ОБРАЗЕЦ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА

ПРИЛОЖЕНИЕ Д.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ Е.

БИБЛИОГРАФИЯ

ЧАСТЬ 3. ПРИЛОЖЕНИЯ

19 - Таблиц

- *Таблица № 1. Содержание типового экспортного контракта*
- *Таблица № 2. Органы регистрации и срок рассмотрения экспортных контрактов*
- *Таблица № 3. Экспортные процедуры (типичная экспортная операция)*
- *Таблица № 4. Дополнительные экспортные процедуры*
- *Таблица № 5. Основные сведения по ГТД*
- *Таблица № 6. Вопросник по самооценке готовности к экспортной деятельности*
- *Таблица № 7. Важные вопросы экспортной деятельности*
- *Таблица № 8. Структура типового экспортного бизнес- плана*
- *Таблица № 9. Основные сведения об экспорте товаров через предприятия за рубежом.*
- *Таблица № 10. Пошаговые действия, которые целесообразно предпринять для экспорта товаров через Товарно-сырьевую биржу РУз*
- *Таблица № 11. Как правильно выбрать посредника или дистрибьютора*
- *Таблица № 12. Инструменты рекламы и формирования общественного мнения о Вашей компании*
- *Таблица № 13. Некоторые ключевые сведения об услугах и их экспорте*
- *Таблица № 14. Формы аккредитива*
- *Таблица № 15. Виды аккредитива*
- *Таблица № 16. Сведения о транспортных, транспортно-экспедиторских компаниях и деловом партнерстве с ними.*
- *Таблица № 17. Классификация ИНКОТЕРМС*
- *Таблица № 18. Перечень последовательных действий, предпринимаемых по транспортно-экспедиторскому обеспечению экспорта*
- *Таблица № 19. Сведения о страховании отправляемых грузов*

Часть 1 – государственное регулирование

- Государственная политика регулирования экспорта в Узбекистане преследует несколько ключевых целей.
 - Главными из них являются содействие устойчивому росту объемов, номенклатуры и эффективности поставок конкурентоспособных товаров и услуг за границу, а также обеспечение безопасности национальной экономики.

Часть 1 - продолжение

| НАИМЕНОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ: | ПРЕДСТАВЛЯЕМЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ: |
|---|--|
| Постановка контракта на учёт в уполномоченном банке | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление о постановке контракта на учёт. ▶ Оригинал и копия контракта. ▶ Другие документы (только в случае нетипичной экспортной операции, см. ниже таблицу №4 "Дополнительные экспортные процедуры"). |
| Постановка контракта на учёт в Управлении валютного контроля Государственного таможенного комитета (ГТК) или в территориальных таможенных органах | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление о постановке контракта на учёт. ▶ Оригинал и копия контракта с отметкой банка о постановке на учёт. ▶ Устав компании (фирмы) - заявителя и копия карточки ОКПО. ▶ Идентификационный номер уполномоченного банка. ▶ Другие документы (только в случае нетипичной экспортной операции, см. ниже таблицу №4 "Дополнительные экспортные процедуры"). |
| Заключение договора с транспортно-экспедиторской компанией и получение кода вагона (в случае отгрузки товара ж/д транспортом) | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Письмо с запросом о заключении договора. ▶ Письмо с запросом выдачи кода вагона. ▶ Нотариально заверенная копия контракта. |
| Получение схемы вагона (в случае отгрузки товара ж/д транспортом) в ГЖК "Узбекистон темир йуллари" | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление с подробной информацией о товаре. ▶ Нотариально заверенная копия контракта. ▶ Справка о коде вагона. ▶ Подтверждение оплаты за железнодорожную перевозку. |
| Получение сертификата происхождения товара в ОАО "Узбекэкспертиза" | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление на получение сертификата происхождения товара. ▶ Нотариально заверенная копия контракта. ▶ Подтверждение об оплате за сертификацию. ▶ Другие документы (подтверждающие сведения об изготовителе, сырье и компонентах, используемых в производстве экспортируемого товара; документы, согласно которым выполняется технологический процесс изготовления товара; ветеринарное свидетельство (только на продукцию животного происхождения в случаях необходимости согласования вывоза с Министерством сельского и водного хозяйства РУз); расчёт себестоимости товара с учётом стоимости использованных материалов). |
| Заключение договора с декларантом и заполнение грузовой таможенной декларации | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Письмо с запросом о заключении договора. ▶ Оригинал и копия контракта. ▶ Подтверждение об оплате услуг декларанта. |
| Заполнение грузовой таможенной декларации и товара таможенным органом | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Грузовая таможенная декларация. ▶ Оригинал и копия контракта с отметками банка и таможенного органа о постановке на учёт. ▶ Транспортные и товаросопроводительные документы. ▶ Справка о расчёте за товар (только при экспорте за СКВ). ▶ Сертификаты (соответствия, происхождения товара и другие, в случаях установленных законодательством). |
| ТАМОЖЕННЫЙ ДОСМОТР ТОВАРА, ПЛОМБИРОВКА И ВЫВОЗ ТОВАРА С ТАМОЖЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ | |
| Снятие контракта с учёта в уполномоченном банке | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление о снятии контракта с учёта. ▶ Справка о регистрации контракта в таможенном органе. ▶ Подтверждение полной оплаты по контракту. ▶ Отгрузочные документы. |
| Снятие контракта с учёта в отделе валютного контроля ГТК или в территориальных таможенных органах | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Заявление о снятии контракта с учёта. ▶ Оригинал и нотариально заверенная копия контракта с отметками банка и таможенного органа о постановке на учёт. ▶ Справка банка о полной оплате по контракту. |

Часть 2 – Экспорт: от идеи до реализации

- Вставки и примеры
- Факты и комментарии
- Статистика и прочие полезные данные
- Пошаговые действия

ЭКСПОРТ: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

Таблица № 10. Пошаговые действия, которые целесообразно предпринять для экспорта товаров через Товарно-сырьевую биржу РУз.

| | |
|--|---|
| 1. Предварительно выяснить, на каких условиях товар может быть продан через биржу. Следует установить: | <ul style="list-style-type: none">■ входит ли данный товар в категорию разрешённых к экспорту■ за какую валюту законодательством разрешён экспорт через биржу - за узбекские сумы или только за СКВ |
| 2. Принять решение о форме участия в биржевых торгах. Необходимо иметь в виду, что: | <ul style="list-style-type: none">■ участвуют в торгах только члены биржи, имеющие на ней брокерские места■ экспортер обязан заключить договор, по которому он или поручает брокеру продажу или получает от брокера право продажи через принадлежащее брокеру место■ за экспорт через биржу экспортер по тарифу оплачивает услуги брокера и биржи |
| 3. Предоставить для публикации в биржевом бюллетене информацию о товаре. Одновременно с этим экспортер предоставляет бирже: | <ul style="list-style-type: none">■ договор с брокером■ документ, подтверждающий принадлежность товара экспортеру■ складскую справку о наличии товара■ гарантию не продавать товар вне биржи в период его нахождения в бюллетене |
| 4. После продажи товара в ходе торгов заключить контракт с купившим его импортером. Экспортный контракт, заключённый на бирже: | <ul style="list-style-type: none">■ регистрируется на бирже, после чего направляется для постановки на учёт в уполномоченный банк (кроме сумовых контрактов) и таможенный орган■ служит основанием для ГТД, предоставляемой в таможенно по месту отгрузки вместе с копиями сертификата соответствия, качества, происхождения товара; копиими реестра оплаченных сделок и поручения на поставку, выданных расчётно-клиринговой палатой биржи; документами о принадлежности экспортеру товара, о его наличии на складе■ после отгрузки товара и выполнения других предписаний снимается с учёта■ осуществлять обязательную продажу части выручки (при экспорте за СКВ, за исключением микрофирм и малых предприятий и их товаров (работ, услуг) собственного производства) |

Как завязать контакты и найти нужного зарубежного партнёра

Иностранный импортер или посредник, с которым отечественный предприниматель заключает экспортный контракт, может быть найден различными способами. Иногда это происходит случайно, через знакомых и существующих партнёров по бизнесу, во время участия в торговых выставках и ярмарках, но чаще является результатом целенаправленного поиска.

Искать потенциального импортера можно либо самостоятельно, что, скорее всего, займет много времени, либо провести поиск при содействии других организаций и учреждений, в частности ТПП, внешнеторговых компаний республики, а также с помощью посольств и торговых представителей Узбекистана за рубежом или через коммерческие отделы иностранных посольств и торговые миссии, аккредитованные в Узбекистане.

В любом случае поиску потенциального импортера следует уделять самое серьезное внимание, так как в условиях неустойчивой мировой конъюнктуры, острой конкуренции на внешнем рынке желательно, чтобы компания совершала не разовые сделки, а устанавливали долгосрочные партнёрские отношения, предусматривающие, в частности, сотрудничество в инвестиционной сфере.

Представитель по продажам и дистрибутор

Существует несколько типов международных экспортных посредников, например, агенты и представители. Различие заключается в том, что агент обеспечивает Вам портфель заказов и за это получает комиссионные, а

По состоянию на 1 января 2007 г. хозяйствующими субъектами Узбекистана открыто за рубежом около 520 торговых домов. Расширяется сеть торгово-инвестиционных домов ТПП Узбекистана: в ближайшее время они будут открыты в Германии, в ряде городов России и других странах.

28

Пособие по экспортной деятельности. Полная интернет - версия на www.exim.uz

Часть 3 – Приложения

- Глоссарий
- Полезные контакты министерств, агентств, ведомств, банков и других организаций
- Перечень нормативно-правовых актов
- Основные интернет ресурсы
- Образцы форм, бланков (в полном объеме на интернет версии)

| ПРИЛОЖЕНИЕ Б. | | ЧАСТНЫЙ СЕКТОР | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|---|---------|---------|------------------|----------------------|-------------------|--|------------------|---------|----------------------------|--|-------|-------------|---------------------------|--|--------|----------|------------------|--|----------------------|-----------|--------------------|--|-----------------------|-----------|-------------------------|--|-------------------------|-----------|---------------------|--|-----------------------|----------|---------------|--|
| Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан | | ТПП в Узбекистане и представительства за рубежом | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Территориальные управления ТПП Республики Узбекистан | | Ташкент, ул. Бухоро, 6 Тел.: +998 (71) 132-09-01 Факс: +998 (71) 132-09-03 Web: www.chamber.uz E-mail: info@chamber.uz | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Регионы Узбекистана | Адреса (почтовый и E-mail) | Контактные телефоны | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Код | Телефон | Факс | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Каракалпакстан | г.Нюкс, ул. А. Томир, 112 а qr@chamber.uz | 612 | 7707102 | 7707106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Области: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Андижанская | г.Андижан, ул. Навои, 122 an@chamber.uz | 742 | 2981102 | 2981106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Бухарская | г.Бухара, ул. Мустакилик, 1а bx@chamber.uz | 652 | 7701102 | 7701106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Джизакская | г.Джизак, ул. Ш.Рашидова, 63 jz@chamber.uz | 722 | 7717102 | 7717106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Кашгардаринская | г.Кариш, ул. Мустакилик, 3 qf@chamber.uz | 752 | 7711102 | 7711106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Навийская | г.Навои, ул. Меморлар, 33 nv@chamber.uz | 4362 | 7703102 | 7703106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Наманганская | г.Наманган, ул. У.Носир, 7 na@chamber.uz | 692 | 2231102 | 2231106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Самаркандская | г.Самарканд, ул.М.Улугбек, 148 sn@chamber.uz | 662 | 2101102 | 2101106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Сурхандаринская | г.Термез, ул. Ф.Ходжаева, 14 sd@chamber.uz | 762 | 7708102 | 7708106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Сырдаринская | г.Гулистан, ул. Мустакилик, 35 sr@chamber.uz | 672 | 2211102 | 2211106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ташкентская | г.Ташкент, ул. Лисунова, 68 tv@chamber.uz | 371 | 1509102 | 1509106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ферганская | г.Фергана, ул. М.Косимова, 58 a@chamber.uz | 732 | 2297102 | 2297106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Хорезмская | г.Ургенч, ул. Ал-Хоразмий, 30 xz@chamber.uz | 362 | 7705102 | 7705106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Город Ташкент | г.Ташкент, ул.Мовароунахр, 14 tn@chamber.uz | 371 | 1503102 | 1503106 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Зарубежные представительства ТПП | | <table border="1"> <tr> <td>Европейский Союз</td> <td>г. Брюссель, Бельгия</td> <td colspan="2">info@chamberuz.eu</td> </tr> <tr> <td>Республика Корея</td> <td>г. Сеул</td> <td colspan="2">krcgroup_korea@hotmail.com</td> </tr> <tr> <td>Китай</td> <td>г. Гуанчжоу</td> <td colspan="2">uz.palata.china@gmail.com</td> </tr> <tr> <td>Япония</td> <td>г. Осака</td> <td colspan="2">umidek-saray.com</td> </tr> <tr> <td>Российская Федерация</td> <td>г. Москва</td> <td colspan="2">b_urdashev@mail.ru</td> </tr> <tr> <td>Торговый дом "Бухара"</td> <td>г. Москва</td> <td colspan="2">goitb@bukhara-moscow.ru</td> </tr> <tr> <td>Торговый дом "Сырдария"</td> <td>г. Москва</td> <td colspan="2">haydarov_is@mail.ru</td> </tr> <tr> <td>Торговый дом "Джизак"</td> <td>г. Пермь</td> <td colspan="2">jz@chamber.uz</td> </tr> </table> | | | Европейский Союз | г. Брюссель, Бельгия | info@chamberuz.eu | | Республика Корея | г. Сеул | krcgroup_korea@hotmail.com | | Китай | г. Гуанчжоу | uz.palata.china@gmail.com | | Япония | г. Осака | umidek-saray.com | | Российская Федерация | г. Москва | b_urdashev@mail.ru | | Торговый дом "Бухара" | г. Москва | goitb@bukhara-moscow.ru | | Торговый дом "Сырдария" | г. Москва | haydarov_is@mail.ru | | Торговый дом "Джизак" | г. Пермь | jz@chamber.uz | |
| Европейский Союз | г. Брюссель, Бельгия | info@chamberuz.eu | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Республика Корея | г. Сеул | krcgroup_korea@hotmail.com | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Китай | г. Гуанчжоу | uz.palata.china@gmail.com | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Япония | г. Осака | umidek-saray.com | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Российская Федерация | г. Москва | b_urdashev@mail.ru | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Торговый дом "Бухара" | г. Москва | goitb@bukhara-moscow.ru | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Торговый дом "Сырдария" | г. Москва | haydarov_is@mail.ru | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Торговый дом "Джизак" | г. Пермь | jz@chamber.uz | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Включая торговые дома | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Распространение

- Печатная версия распространяется бесплатно через представительства ТПП РУз, профильные ассоциации, министерства и ведомства, включая ключевые банки.
 - На сегодняшний день распространен весь тираж через ключевые банки Узбекистана, Государственный таможенный комитет, Министерство внешних экономических связей, инвестиций и торговли и профильный ассоциации.
- Электронная версия распространяется бесплатно и доступна всем на сайте поддержки экспортеров www.exim.uz



Дальнейшие шаги

- Публикация Пособия на узбекском языке с учетом потребностей ключевой аудитории. А именно:
 - Привлечение донорских организаций, банков и прочих учреждений в оказание содействия в публикации 10,000 экземпляров Пособия для дальнейшего распространения.
- Серия тренингов в регионах Узбекистана



Наши координаты:

Ташкент, ул. Бухара 6

Тел./факс: 133 77 46

E-mail: exim@bfu.uz

www.exim.uz

СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!

